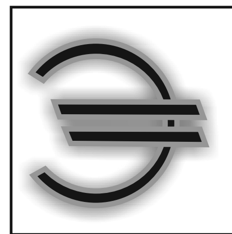


УДК 330.837:334.72.012.32

В. Н. КОЗЛОВСКАЯ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СОВРЕМЕННОЙ НАУКЕ

Рассмотрены теоретические основы институциональной теории и ее влияние на предпринимательскую деятельность. Проведена сравнительная оценка неоинституционализма и новой институциональной экономики, на основании чего определяются их различия. На основе институционального подхода оцениваются основные современные направления в исследовании предпринимательства. Раскрываются сущность и содержание категории «институциональная среда» и ее влияние на предпринимательскую деятельность. Сделан вывод о том, что институциональная теория позволяет выявить глубинные, сущностные изменения, способствующие становлению предпринимательства в стране.

Ключевые слова: институт; неоинституционализм; новая институциональная экономика; институциональное предпринимательство; институциональная среда.

The purpose of this study is to consider theoretical foundations of institutional theory and its influence on entrepreneurship activity. The article conducts a comparative assessment of neo-institutionalism and new institutional economics, on the basis of which their differences are determined. On the basis of the institutional approach assessment of the major contemporary trends in the research of entrepreneurship is carried out. The essence and the content of the category «institutional environment» and its influence on entrepreneurship activity are revealed. It was concluded that the institutional theory allows to reveal the deep, essential changes which help to form entrepreneurship in the country.

Key words: institution; neo-institutionalism; new institutional economics; institutional entrepreneurship; institutional environment.

Предпринимательство представляет собой сложное явление, которое необходимо исследовать с помощью разных теоретических подходов. Институциональная теория в настоящее время является перспективным направлением в исследовании влияния институтов на предпринимательскую деятельность в стране.

Зарождение институциональной теории произошло в конце XIX в. в США с появлением научных трудов основоположников институционализма Т. Вебера, У. Митчелла, Дж. Коммонса. По мере развития теории появляются различные подходы, отражающие предпочтения своих представителей.

В современных научных исследованиях существуют два самостоятельных институциональных течения: первое происходит от социологии и теории организации (неоинституционализм), а второе основано на достижениях политологии и экономики (новая институциональная экономика). Представители этих двух течений имеют общее мнение о том, что люди ограничены в своих познавательных способностях (т. е. умении обрабатывать информацию) [1], так как принятие решений происходит в условиях неопределенности и невозможности использовать всю имеющуюся информацию.

Между этими двумя институциональными течениями существуют и различия. Основатели первого течения утверждают, что главной движущей силой является стремление людей добиться легитимности и стабильности, и они принимают решения, основываясь на ярлыках или эвристике. Под эвристикой понимаются взгляды, ценности и нормы различных социальных классов. Сторонники второго течения в институциональной теории сосредоточены на построении системы правил и структур управления, созданных отдельными лицами, которые принимают решения под влиянием формальных правил и процедур [1].

Новая институциональная теория очень разнообразна и включает в себя различные концепции, такие как теория общественного выбора (Дж. Бьюкенен), теория прав собственности (А. Алчиан, Г. Демсец), теория стоимости (Р. Коуз, О. Уильямсон), теория агентов (М. Дженсен, У. Меклинг), теория игр (Дж. Харсаньи, З. Райнхард). Все эти концепции основаны на неоклассической методологической базе;

в них подчеркиваются рациональные действия индивидов и изучаются факторы, определяющие экономическую деятельность институтов.

Основные идеи неоинституциональной теории вытекают из двух замечательных положений, содержащихся в статьях Дж. Мейера и Б. Роуэна «Институционализированные организации: формальная структура как миф и ритуал» (1977) и Ди Маджио и Пауэлла «Еще раз “о железной клетке”: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях» (1983). Ими были выделены основные фундаментальные принципы неоинституциональной теории. Во-первых, организации и институты являются порождением общества (*socially constructed*). Во-вторых, организации и институты постоянно воспроизводятся (*reenacted*). Это заключается в том, что структура и правила воспроизводятся людьми так же, как в театре воспроизводятся роли (*reproduced dramaturgically*). Правила и структуры существуют потому, что многие считают, что они существуют, и, таким образом, не ставят их под сомнение или навязывают другим людям. В-третьих, хотя прибыль фирмы и полезность потребителя имеют значение, они не являются единственными источниками принятия решений. Существуют еще предпосылки к легитимности и нормальности, непредвиденные обстоятельства, а также принимаемые как данность привычные способы действия. Большая часть решений является рутинизированной. Неоинституционализм стремится понять, чем являются эти рутины в действительности. В-четвертых, организации и институты также затрагивают отношения власти, в частности, речь идет о принуждении к использованию правил с помощью каких-либо санкций (например, увольнения «неудобного» работника) [2].

Таким образом, неоинституциональная теория, в отличие от новой институциональной экономики, основана на том принципе, что организации изменяют свое поведение не только из-за рациональности или необходимой эффективности, а для того, чтобы обрести легитимность. По мнению Дж. Мейера и Б. Роуэна, «организации, повышая собственную легитимность, увеличивают тем самым шансы на выживание независимо от того, дадут ли заимствованные практики и процедуры немедленный эффект» [3, с. 45]. «Одним словом, организация обретает легитимность и использует ее, чтобы стать более устойчивой и гарантировать себе выживание» [3, с. 53]. В то же время в новой институциональной экономической теории организации понимаются как средства или инструменты для достижения определенных целей.

Одним из центральных понятий институционального подхода к исследованию происходящих социально-экономических явлений и процессов в жизни общества является термин «институт». В научной литературе ученые, занимающиеся экономикой, социологией и политической теорией, используют различные определения данного термина. Так, согласно широко распространенному в экономике определению Д. Норта, «институты – это разработанные людьми ограничения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия. Они состоят как из неформальных ограничений (санкции, табу, обычаи, традиции, правила поведения), так и из формальных правил (конституции, законы, права собственности)» [4, с. 97].

В. Скотт предлагает иную трактовку данного понятия, согласно которой институты «состоят из когнитивных, нормативных и регулятивных структур и форм деятельности, наделяющих социальное поведение стабильностью и значением» [5, с. 33]. Он выделяет три типа их носителей: культура, социальные структуры и рутины [6].

Рассматривая различные направления в литературе, А. Грейф дает более широкое альтернативное определение института, охватывающее определение Д. Норта, а также те определения, которые используются в социологии и политологии. Центральное место в его определении занимает понятие институциональных элементов, образующих взаимосвязанные компоненты общей системы. К ним относятся правила, убеждения, нормы и организации, которые мотивируют, способствуют и направляют индивидов. По его мнению, «институты – это система факторов, которые социальны, поскольку рукотворны, нематериальны и экзогенны для каждого индивида, на чье поведение они влияют; делают же они одно – порождают регулярность поведения» [7, с. 47].

По мнению О. Уильямсона, в качестве института выступает иерархическая структура (фирма или организация). Им была предложена классификация институтов в зависимости от временного периода, необходимого для их изменений. На первом уровне находятся неформальные институты: обычаи, нормы, традиции, религия, которые могут меняться не чаще чем каждые 100–1000 лет. На втором уровне находится институциональная среда: формальные правила игры – главным образом в области прав собственности, политики, судебной власти, бюрократии (период изменений – от 10 до 100 лет). На третьем уровне находится управление: способ ведения игры – в особенности договор (адаптация способов осуществления сделок к сделкам); период изменений – от 1 до 10 лет. И четвертый уровень – это уровень распределения и использования ресурсов (цены и количество, корректировка стимулов); период изменений непрерывный. По наблюдениям О. Уильямсона, изменения носят спонтанный характер на первом уровне и сознательный характер на втором – четвертом уровнях [8]. Тем не менее каждая страна имеет свой путь развития, нормы и традиции. Формальные правила и неформальные нормы существенно различаются в разных странах, поэтому предложенная классификация О. Уильямсона носит достаточно условный характер.

Несмотря на различные трактовки термина «институт», экономисты придерживаются функционалистской точки зрения на институты, согласно которой индивиды организуют эти институты, чтобы достичь своих целей. Так, согласно Д. Норту, «главная роль, которую институты играют в обществе, заключается в уменьшении неопределенности» [9, с. 21]. По мнению О. Уильямсона, функция институтов заключается в увеличении эффективности экономической деятельности.

В то же время социологи придерживаются структурной точки зрения, согласно которой институты формируют, а не отражают потребности и возможности тех, на чье поведение они влияют. В. Скотт считает, что институты влияют на индивида извне и состоят из «структур и форм действий, обеспечивающих социальному поведению стабильность и значимость» [5, с. 33].

Однако есть те, кто предлагает объединить эти две точки зрения. Так, А. Грейф и Дж. Колеман считают, что «каждый из них схватывает достаточно важную черту реальности. Иногда институт является структурой, неподконтрольной индивидам, на чье поведение он влияет, тогда как в другом случае он может быть результатом, отражающим их действия. Для одних аналитических целей полезно рассматривать институт в качестве данной структуры, тогда как для других целей полезно изучать его как продукт тех, на чье поведение он влияет, или каких-либо индивидов» [7, с. 45].

Одной из центральных тем в исследовании институциональной теории является предпринимательство. Первоначально интерес к исследованию влияния различных институциональных условий на развитие предпринимательства возник у У. Баумоля. В своей знаменитой статье «Предпринимательство: производительное, непроизводительное и деструктивное» (1990) он выделяет три вида предпринимательства: производительное, непроизводительное и деструктивное. Согласно У. Баумолю институты важны, потому что обеспечивают стимулы для всех видов экономической деятельности. Различные виды предпринимательства могут возникнуть при разных институциональных условиях. В свою очередь он обращает внимание на ту роль, которую играет институциональная среда в содействии, формировании и развитии предпринимательства. Так, «правила игры, определяющие относительные вознаграждения за различные виды предпринимательской деятельности, играют ключевую роль в определении того, будут ли предпринимательские усилия размещены в производительной или непроизводительной сфере. Соответственно, такие правила игры могут влиять на интенсивность роста производительности экономики» [10, с. 81]. Следовательно, в неблагоприятных институциональных условиях (т. е. там, где стимулы для производительного предпринимательства слабы) производительный вклад предпринимателей в конкретном обществе будет находиться на низком уровне.

С начала 2000-х гг. в институциональной теории исследованию предпринимательства отводится не последняя роль. Особенно возрос интерес к двум основным направлениям исследования: первое направление – это институциональное предпринимательство, а второе – институциональная среда и предпринимательство.

Термин «институциональное предпринимательство» впервые в научный оборот ввел Ди Маджио (1988). В последующем данную концепцию развивали такие институционалисты, как Н. Флигстин (1997), Г. Брутон (2010) и др. Согласно этой концепции предприниматели играют роль «институциональных предпринимателей»; они рассматриваются как акторы, которые заинтересованы в изменении деятельности институциональных механизмов, как те, кто привлекает ресурсы для создания новых институтов (в которых они видят возможность реализовать свои интересы) или изменяет существующие. В качестве институциональных предпринимателей могут выступать союзы (объединение предпринимателей), организации, пытающиеся изменить или создать новые нормы, убеждения и ценности. Таким образом, концепция институционального предпринимательства рассматривает вопрос о том, как возникают и изменяются новые институты.

Многие институционалисты придерживаются той точки зрения, согласно которой институциональная среда определяет и ограничивает возможности для предпринимательской деятельности и влияет таким образом на скорость и размер появления новых предприятий (Н. Олдрич, Д. Фогел, Н. Хван, У. Пауэль и др.). Однако институциональная среда важна не только для создания нового бизнеса, но и для дальнейшего его развития. В свою очередь, для того чтобы понять, как институциональная среда влияет на предпринимательство, необходимо рассмотреть, как зарубежные и отечественные авторы раскрывают сущность и содержание категории «институциональная среда».

По мнению Д. Норта, институциональная среда любого общества состоит из широко принятых принципов и правил, которые облегчают, а также ограничивают широкий спектр индивидуальных и организационных мероприятий в разных сферах жизни. Он отмечает, что «создание институциональной среды, благоприятствующей надежному выполнению контрактов, требует сложной институциональной системы формальных правил, неформальных ограничений и контроля, которые сообща делают возможным осуществление трансакций с низкими издержками. Таким образом, игроки могут создать институциональные рамки для улучшения оценки и контроля и, следовательно, для того, чтобы сделать возможным обмен» [4, с. 80]. В рамках институциональной среды Д. Норт выделяет три слоя правил: надконституционные (не осознающиеся индивидами, т. е. перешедшие в разряд стереотипов поведения больших групп населения), конституционные (выделяются на уровне государства, органов власти, фирм, корпораций) и экономические (права собственности) [11].

В. Скотт считает, что институциональная среда состоит из трех взаимосвязанных структур: регулятивной, нормативной и когнитивной. В совокупности они обеспечивают стабильность и осмысленность социальной жизни. Регулятивная структура включает законы, нормы, правила и государственную политику по отношению к бизнесу. Нормативная структура состоит из социальных норм, ценностей, убеждений, отношения общества к предпринимательской деятельности. Под когнитивной структурой понимаются знания и навыки, которыми обладают люди для создания и развития своего бизнеса.

Данная классификация использовалась многими учеными в различных странах мира для исследования влияния институциональной среды на предпринимательство. Так, в 2004 г. Дж. Спенсер и С. Гомес исследовали ее в 23 странах, таких как Австралия, Канада, Япония, Швеция, США и др.; в 2008 г. Т. Монолова – в трех странах Восточной Европы: Болгарии, Венгрии и Латвии, в 2012 г. В. Гупта – в Объединенных Арабских Эмиратах и Г. Широкова и Т. Цуканова – в России. Проведенные исследования показали, что в разных странах преобладают разные аспекты институциональной среды. Результаты авторов исследования позволяют предположить, что институциональная среда неблагоприятна в любой из исследованных стран. Эти результаты, по мнению исследователей, являются основанием для реализации различных мероприятий по развитию предпринимательства в данных странах.

Белорусские ученые В. Л. Клюня и А. В. Черновалов считают, что исторически сложившиеся конфессионально-культурные и правовые традиции образуют социальные нормы, которые влияют на человеческое поведение и тем самым формируют определенный тип институциональной среды государства. По мнению авторов, институциональная среда – это «совокупность действующих в государстве институтов и культурно-национальных традиций, предполагающих как минимум два обстоятельства: первое – институты и традиции связаны между собой; второе – их состав принципиально неоднороден (иначе говоря, институциональная среда есть совокупность правил и традиций, определяющих человеческое поведение и условия функционирования хозяйствующих субъектов)» [12, с. 98]. Ими предлагается следующая классификация институциональной среды различных государств: моноконфессиональная с нормативной (романо-германской) правовой традицией, поликонфессиональная с прецедентной (англосаксонской) правовой традицией, моноконфессиональная с исламской правовой традицией и поликонфессиональная с нормативно-рутинной правовой традицией (входят все страны бывшего Советского Союза) [12]. Данная классификация позволяет лучше понять тот или иной тип институциональной среды различных государств, так как нельзя у нас «вживлять» институты, которые эффективно действуют в США, и рассчитывать на то, что они здесь «приживутся».

Российский исследователь А. Аузан трактует институциональную среду как «совокупность основополагающих социальных, политических, юридических и экономических правил, определяющих рамки человеческого поведения» [11, с. 38]. По существу, он, как и большинство российских авторов, придерживается определения, данного Д. Нортом.

Изучив теоретическое наследие западных и отечественных ученых, можно установить, что институциональная среда – совокупность всех действующих в данный момент в государстве институтов, определяющих человеческое поведение и условия функционирования хозяйствующих субъектов. Значит, данная среда задает необходимые критерии поведения, которые непосредственно влияют на выбор – стать ли предпринимателем, создавая или ограничивая возможности для предпринимательской деятельности, оказывая тем самым значительное влияние на ее характер в любом обществе.

Таким образом, исследование предпринимательства с использованием институционального подхода является перспективным направлением в экономической науке. Институциональная теория позволяет выявить глубинные, сущностные изменения, способствующие становлению предпринимательства в стране. Роль институтов заключается в том, чтобы обеспечить предпринимателям наилучшие возможности для создания нового предприятия, а также создать благоприятные условия для его дальнейшего функционирования и развития. Институциональная среда устанавливает правила игры, понятные всем субъектам хозяйствования, и формирует необходимые условия и стимулы для предпринимательской деятельности. Институциональная среда оказывает значительное влияние на скорость, характер и стремление индивидов к предпринимательской деятельности, оказывая прямое и косвенное воздействие на их поведение. Она включает в себя не только государственную поддержку предпринимательства, но и социально-культурные традиции и представления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Bruton G. D., Ahlstrom D., Li H. L.* Institutional theory and entrepreneurship: where are we now and where do we need to move in the future? // Entrepreneurship Theory and Practice. 2010. Vol. 34, № 3. P. 421–440.

2. *Хасс Дж.* Социологический неоинституционализм и анализ организаций (предисловие к разделу) // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 8, Менеджмент. 2007. Вып. 3. С. 112–125.

3. *Мейер Д., Роуэн Б.* Институционализированные организации: формальная структура как миф церемониал // Экон. социология. 2011. Т. 12, № 1. С. 44 – 67.

4. *North D. C.* Institutions // The J. of Economic Perspectives. 1991. Vol. 5, № 1. P. 97–112.

5. *Scott W.R.* Institutions and organizations. Thousand Oaks, 1995.

6. Теория организации : хрестоматия : пер. с англ. / под ред. Т. Н. Клеминой. СПб., 2009. С. XXXII.



7. *Грейф А.* Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли // Экон. социология. 2012. Т. 13, № 2. С. 35–58.
8. *Шаванс Б.* Институциональная экономика / пер. с фр. М. Литвякова и О. Савкевич ; под ред. Н. С. Бабинцевой. М., 2011.
9. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / пер. с англ. А. Н. Нестеренко. М., 1997.
10. *Баумоль У. Дж.* Предпринимательство: производительное, непроизводительное и деструктивное // Рос. журн. менеджмента. 2013. Т. 11, № 2. С. 61–84.
11. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория : учебник / под ред. А. А. Аузана. М., 2005.
12. *Клюня В. Л., Черновалов А. В.* Институциональная среда Республики Беларусь и эффективность хозяйственного законодательства // Весн. БДУ. Сер. 3, Гісторыя. Філасофія. Псіхалогія. Паліталогія. Сацыялогія. Эканоміка. Права. 2009. № 1. С. 95–103.

Поступила в редакцию 30.12.2014.

Виктория Николаевна Козловская – старший преподаватель кафедры экономики и управления Института парламентаризма и предпринимательства.

УДК 502:338

Л. Н. ДАВЫДЕНКО, Е. В. ВЕНГУРОВА

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ЭКОЛОГИЗАЦИИ ОТНОШЕНИЙ ПРИРОДЫ И ОБЩЕСТВА

Посвящена раскрытию методологических и методических подходов экономической оценки окружающей среды, в частности природного капитала. Рассмотрена методология оценки природного капитала на основе теории природного капитала и концепции экоэффективности. Предложена экономическая оценка окружающей среды, которая включает три компонента (экономический, социальный, экологический) и определяет уровень использования ресурсов, указывает признаки истощения или улучшения баланса между рациональным и иррациональным эффектом, который помогает принять решения для повышения уровня социально-экономического развития; количественную оценку административных действий, могущих помочь защитить окружающую среду и обосновать направление воспроизводства природных ресурсов на региональном уровне. Представлена новая система управления природно-ресурсным потенциалом страны и регионов на основе теории природного капитала и концепции экоэффективности с учетом уровня развития экономических отношений и социально-экологической значимости ресурса.

Ключевые слова: природный капитал; природные ресурсы; экономические оценки; анализ категории «эффективность».

The objective in this article is: to uncover the methodological approaches of economic evaluation of regions natural capital. The methodology of evaluation of natural capital was viewed on the basis of the theory of natural capital and the concept of eco-efficiency. It was proposed the economic evaluation of the environment, which includes three components (economic, social, environmental) and defines: the level of resource utilization and indicates the signs of exhaustion; improvement of the balance between the rational and the irrational effect, which helps to make decisions for improvement of the socio-economic development; quantitative assessment of administrative actions that can help protect the environment and to justify the direction of the reproduction of natural resources. It was proposed a new system of management of natural resources potential of the country and regions on the basis of the theory of natural capital and the concept of eco-efficiency taking into account the level of development of economic relations and social and environmental significance of the resource.

Key words: natural capital; natural resource; economic valuation; analysis of the «effectiveness» categories.

В современных условиях экономическая интеграция территорий, основанная на взаимной долгосрочной заинтересованности в стабильных, надежных экономических связях, взаимной компенсации их природно-ресурсных, экономических, интеллектуальных и социальных составляющих, становится практически востребованной, а развитие международной интеграции внутринациональных регионов требует качественно новых управленческих механизмов и технологий. Пространственная неоднородность территории, сохраняющаяся дезинтеграция экономического пространства, слабое взаимодействие систем внешних связей регионов обусловлены отсутствием инфраструктуры такого взаимодействия. Нередко интеграционные процессы происходят без объективной оценки ресурсного потенциала регионов; не сложились и механизмы межрегиональной интеграции, адекватные современным экономическим условиям; не отработано взаимодействие региональной власти и бизнес-структур в ходе активизации интеграционных процессов.

Природные ресурсы лежат в основе функционирования мировой экономики и влияют на качество жизни населения. Современная модель использования природных ресурсов может ухудшить социально-экономические процессы в развитых и развивающихся странах. В свою очередь, развитые страны интенсивно используют природные ресурсы для поддержания экономического роста и качества жизни населения; при этом они сталкиваются с такими проблемами, как обеспечение экономического роста и благосостояния населения, и учитывают тот факт, что качество этого роста не повлияет на устойчивое развитие. Спрос на продовольствие увеличится к 2050 г. на 70 %, так так 60 % крупнейших мировых экосистем уже деградировали и используются нерационально. Международный совет предпринимателей по устойчивому развитию считает, что к 2050 г. эффективность использования ресурсов следует повысить в 4–10 раз [1]. Для решения этих проблем потребуются кардинальные преобразования в сфере энергетики, промышленности, сельском хозяйстве, рыболовстве и транспортной системе, в поведении производителей и потребителей.

Проблема методов экономико-экологической оценки окружающей среды появилась еще в 1970–80-х гг. В этот период проводилось много оценок экологического ущерба в различных